



► Nachfolge

Nachfolge dringend gesucht

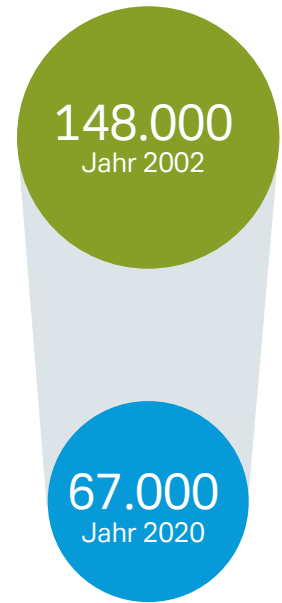
Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind der Motor für Wirtschaft, Innovationen und Beschäftigung. Aber wie sieht es mit der Nachfolge aus? Das Thema drängt: Fast ein Drittel der mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer ist über 60 Jahre alt. Der Anteil der KMU, die in den kommenden 2 Jahren die Nachfolge

planen müssen, stieg 2020 auf 7 % des gesamten Mittelstands. Doch die Bereitschaft zu Übernahmen sinkt, die Nachfolgelücke wächst. Auch ein Boom ist nicht in Sicht – weder beim Gründungsgeschehen generell noch bei Übernahmegründungen.

Bei der Nachfolgeplanung ist Weitsicht gefragt. Nur so kann es gelingen, die Übergabe erfolgreich zu gestalten und die passende Besetzung im hart umkämpften Markt zu finden.

Für die Steuerberatung ist Nachfolge ein zentraler Beratungsbereich. Jedoch schieben viele Unternehmen diese Frage oft lange hinaus. Diese Ausgabe des Infodiensts bietet Ihnen deshalb zentrale Daten und Fakten zum Thema – sie sollen dabei unterstützen, dass Sie Ihren Mandantinnen und Mandanten weitere Impulse geben können, sich mit dem Thema Nachfolge frühzeitig zu beschäftigen.

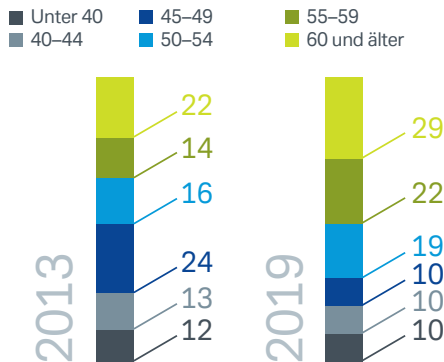
Gründungsflaute hält an Wie viele Personen gründen durch Übernahme?



Quelle: KfW, Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020, S. 4

Alterung der Unternehmerschaft

Alter der Inhaber*innen in %



Quelle: KfW, Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020, S. 3

Quelle:

www.bvmw.de/themen/mittelstand/zahlen-fakten;
KfW Research Nr. 308, 17. Dezember 2020, S. 1 ff.

Hürden beim Generationenwechsel

Was passiert, wenn Unternehmen keine Besetzung für die Nachfolge finden? Im schlechtesten Fall wird der Betrieb stillgelegt. Im Zeitraum von 2012 bis 2016 war dies bei einem Viertel der „übergabereifen“ Unternehmen der Fall. Dies zeigt eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung.¹ Die Gründe für das Scheitern sind vielfältig (siehe Grafik). Als eine der

größten Herausforderungen für die ältere Generation erweist sich offenbar das „Loslassen“. So erklären sich laut IHK zum Beispiel überhöhte Kaufpreise.

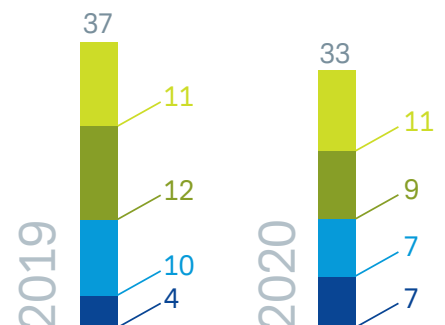
Quellen: ¹ Herausforderungen der Unternehmensübergabe: Unternehmen zwischen Fortführung und Stilllegung von André Pahnke, Susanne Schlepphorst und Nadine Schlömer-Laufen, IfM-Materialien Nr. 286, S. III; Herausforderungen der Unternehmensübergabe, ebd. S. IV; DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019, S. 15 f.

Nachfolgedruck wächst – weitsichtige Planung schwieriger

Die voranschreitende Alterung stellt die Planung kurzfristiger Unternehmensnachfolge zunehmend unter Druck. Der Anteil der Unternehmerinnen und Unternehmer mit zeitnahen Rückzugsplänen wächst.¹

Angaben in %

■ Kommende 2 Jahre ■ 6-10 Jahre
■ 3-5 Jahre ■ Über 10 Jahre



¹ KfW, Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020, S. 3

Gründe für Nachfolgelücke (in %)

Unternehmerinnen und Unternehmer ...



Quelle: DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019, S. 14

Wie die Nachfolge gelingt

Die meisten Senior-Inhaberinnen und -Inhaber wollen, dass ihr Unternehmen fortgeführt wird. Um dies zu erreichen, müssen sie den Generationenwechsel gut vorbereiten und rechtzeitig alle notwendigen Prozesse in Gang setzen.

Viele Unternehmen haben bereits die richtigen Maßnahmen ergriffen, um eine erfolgreiche Übergabe zu erreichen, viele unterschätzen aber immer noch den Zeitaufwand, den es braucht, um selbst vermeintlich einfache Themen in der Familie oder im Gesellschafterkreis zu klären.

Verschiedene Faktoren unterstützen eine erfolgreiche Übergabe, an erster Stelle die frühzeitige Beschäftigung mit dem eigenen

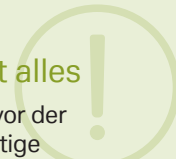
Rückzug und die sorgfältige Planung des Übergabeprozesses. Dies bestätigt auch das Institut für Mittelstandsforschung. Demzufolge sind für Unternehmerinnen und Unternehmer entsprechende Informations- und Beratungsangebote von großer Bedeutung. Vor allem für kleinere Betriebe ohne die Option einer familieninternen Nachfolge ist dies relevant. Kommt eine schwache Ertragslage hinzu, empfiehlt sich die frühzeitige Auseinandersetzung mit der Nachfolgeplanung umso mehr: In solchen Fällen gilt es, auf mögliche Hürden beim späteren Unternehmensverkauf hinzuweisen und Lösungen zu entwickeln, wie er trotzdem gelingen könnte.

Quellen:
Herausforderungen der Unternehmensübergabe, ebd. S. 1
KfW Research Nr. 308, 17. Dezember 2020, S. 1

Das empfiehlt die IHK

Vorbereitung ist alles

Etwa 3 bis 10 Jahre vor der Übergabe ist der richtige Zeitpunkt, um das Unternehmen fit für die nächste Generation zu machen. Folgende Themen sollten dabei einfließen: Ist das Angebot zukunftsorientiert? Stimmen die Margen? Sind Unternehmensorganisation und Produktion auf dem neuesten Stand? Sind neue Investitionen erforderlich? Stimmt die Auswahl der zuliefernden Unternehmen und Finanzierungspartner?



Wichtigste Stellschraube: die Preisfrage

Zentraler Punkt erfolgreich gestalteter Unternehmensnachfolgen ist die Einigung auf den Kaufpreis.

Die Betrachtung von Nachfolgeplanungen in ihrer Gesamtheit zeigt:

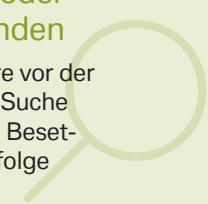
Sehr viele KMU ordnen ihren potenziellen Kaufpreis entsprechend ihrer jeweiligen Umsatzklasse bzw. eine Klasse unter dem Umsatz ein. Zieht man die Einschränkungen

bei der allgemeinen Berechnung der Unternehmenswerte in Betracht, lässt sich ein Umsatz-Multiplikator für die Gesamtheit derer, die im Mittelstand eine Nachfolge planen, grob benennen. Dabei handelt es sich jeweils um Durchschnittswerte für den Mittelstand. Im Einzelnen werden die Bewertungen davon abweichen.

Quelle:
KfW, Kaufpreise bei Nachfolge im Mittelstand, 2019, S. 1, 4f.

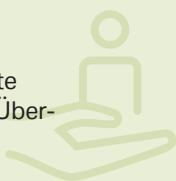
Nachfolgerin oder Nachfolger finden

Spätestens 3 Jahre vor der Übergabe mit der Suche nach der richtigen Besetzung für die Nachfolge beginnen.



Unternehmen übergeben

Spätestens 12 Monate vor dem Termin den Übergabeprozess starten.



Stunde null

Mit dem Wechsel müssen die Interessen aller Beteiligten ausgeglichen sein. Um ein mögliches Spannungsfeld der Interessen von Inhaber, Familie, Nachfolger und Unternehmen zu vermeiden, sollte ein großer zeitlicher Vorlauf eingeplant werden.¹



Gegenüberstellung von Umsatzgrößen und Kaufpreisen nach Klassen

Unternehmensanteile je Umsatzgrößenklasse in %

Umsatzgrößenklassen	Kaufpreise					
	Unter 50.000 EUR	50.000–100.000 EUR	100.000–250.000 EUR	250.000–500.000 EUR	500.000–1 Mio. EUR	Über 1 Mio. EUR
Unter 50.000 EUR	40	19	20	11	2	8
50.000–100.000 EUR	38	32	8	14	0	8
100.000–250.000 EUR	18	30	34	12	3	2
250.000–500.000 EUR	11	18	27	22	15	6
500.000–1 Mio. EUR	5	11	17	20	36	11
Über 1 Mio. EUR	2	4	9	16	20	49

- Preiseinstufung entspricht Umsatzklasse
- Preiseinstufung 1 Klasse geringer als Umsatzklasse (Multiple < 1)
- Preiseinstufung 1 Klasse höher als Umsatzklasse (Multiple > 1)

Lebeispiel: In Unternehmen der Umsatzgrößenklasse unter 50.000 EUR bewerten 40 % ihr Unternehmen mit einem Kaufpreis von unter 50.000 EUR.

Anmerkungen: Ausschließlich Personen, die die Nachfolge planen, ohne Differenzierung nach Zeiträumen bis zur angedachten Nachfolge.

Quelle: KfW Research, Kaufpreise bei Nachfolge im Mittelstand, 2019, S. 5

¹ DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019, S. 16



Früher starten, besser ankommen

- Für eine erfolgreiche Nachfolge bedarf es folgender Schritte:
- Unterschiedliche Nachfolgeszenarien abwägen – ob familienintern, firmenintern oder auch extern
 - Eine geeignete Person für die Nachfolge wählen
 - Die Details der Ausgestaltung für die Nachfolge festlegen
 - Alle betriebs-, finanzwirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigen

Die Deutsche Bank verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Nachfolge und umfassende Kenntnisse in den einzelnen Branchen und Märkten. Das Expertenteam arbeitet mit den Fachleuten des Unternehmens wie z. B. auch Steuerberaterinnen und Steuerberatern eng zusammen.

Sachkundige Zusammenarbeit über Fachgebiete hinweg

Nachfolge planen	Persönliche Ziele definieren
	Unternehmenswerte strukturieren
	Unternehmensziele formulieren
Nachfolge gestalten	Deutsche Bank
	Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten
	Rechtsberatung
	Steuerliche Rahmenbedingungen
	Steuerberatung
	Finanzierungen
	Finanzierungsberatung Deutsche Bank

Externe Lösungen: Verkauf des Unternehmens

Kommen weder eine familieninterne Nachfolge noch ein Fremdmanagement infrage, ist eine externe Lösung zu gestalten. Dabei empfiehlt es sich, steuerliche und rechtliche Expertise zu nutzen. Die Deutsche Bank begleitet diesen Prozess, beispielsweise bei den Überlegungen, die Nachfolge bei der Finanzierung der Übernahme zu unterstützen. Und auch bei Fragen, wie mit dem Verkaufserlös die persönliche Altersvorsorge optimiert werden soll und welche gezielten Anlagemöglichkeiten für den potenziellen Verkaufserlös sich anbieten könnten, steht die Deutsche Bank beratend zur Seite.

- Beim Verkauf des Unternehmens an eine externe Person bieten sich verschiedene Varianten an:
- Management-Buy-out (MBO) – d. h. die Übernahme von Unternehmensanteilen oder der Kauf des Unternehmens durch Führungskräfte aus Ihrem eigenen Unternehmen
 - Management-Buy-in (MBI) – d. h. die Übernahme von Unternehmensanteilen oder der Kauf des Unternehmens durch externe Führungskräfte und Branchenkenner

Ein Verkauf kann sicherstellen, dass die Eigenständigkeit und der Charakter des Unternehmens gewahrt bleiben. Auch die Eigentumsverhältnisse sind zukünftig klar geregelt. Und ein erfahrenes Management kann die Führung des Unternehmens übernehmen.

Eine nützliche Orientierung für Unternehmen zum Thema Nachfolge bietet unsere Publikation „Zukunft gestalten“



Mehr drin für Sie

Mehr Liquidität, mehr Unabhängigkeit, mehr Möglichkeiten: Mit unseren neuen Angeboten ist mehr drin für Sie.



Mehr Liquidität drin für Sie – einfach und schnell beantragen

Einen aktuellen Finanzierungsbedarf einfach und kurzfristig ausgleichen: mit der Deutsche Bank BusinessKreditlinie. **Neu: Online bis zu 250.000 Euro beantragen, vereinfachte Zusage bis 20.000 Euro möglich.**

[▶ Jetzt online beantragen](#)



Mehr Unabhängigkeit drin für Sie – und Ihr Unternehmen

Weltweit und im Internet bequem bezahlen. Die Deutsche Bank Business-Kreditkarten für Sie und Ihr Team. Mit wenigen Klicks mehr Unabhängigkeit für Sie.

[▶ Jetzt online beantragen](#)



Mehr neue Möglichkeiten drin für Sie – mit digitalen Angeboten

Die Profis, mit denen wir kooperieren, unterstützen Sie, Prozesse im Unternehmen zu vereinfachen: mit digitalen Tools und Services, die auf die Anforderungen von Unternehmen zugeschnitten sind.

[▶ Jetzt Möglichkeiten entdecken](#)

Nachfolge: So machen es andere

Im „results. UnternehmerPodcast“ spricht Wirtschaftsjournalist Boris Karkowski mit Unternehmerinnen und Unternehmern über ihre persönlichen Erfahrungen bei der Nachfolge – und was andere daraus lernen können. Wie schafft es zum Beispiel eine Tochter, sich im Bauunternehmen ihres Vaters erfolgreich durchzusetzen? Wie gelingt

die Übernahme eines Unternehmens im Quereinstieg? Außerdem: Was man alles bei der Nachfolge in einer Arztpraxis erleben kann.

[Nachfolge: kein leichter Einstieg. So klappt es mit der Nachfolge im Handwerk. Praxis gesucht! Und schnell gefunden?](#)

Quelle: Deutsche Bank Research

Und: Lesen Sie hier das neue Whitepaper „Der schwierigste Verkauf des Lebens: Stolpersteine in der externen Unternehmensnachfolge“ von FINANCE Think Tank und Deutsche Bank. Jetzt kostenlos herunterladen: finance-thinktank.de

Überreicht durch:

Kontaktvermittlung im Hause der Deutschen Bank:

Deutsche Bank AG
Unternehmensbank
Fachbereich Beratende Berufe
Sebastian Löffler
Theodor-Heuss-Allee 72
60486 Frankfurt
Telefon: 069 910-49841
steuer.berater@db.com

Deutsche Bank Konditionen

Deutsche Bank InvestitionsDarlehen Plus Stand 19. Oktober 2021

Modellhafte Produktkombination für gewerbliche Investitionen:

- 25 % variabel verzinsten Darlehensanteil: veränderlicher Sollzinssatz 1,20 % p. a.
- 75 % fest verzinsten Darlehensanteil: Sollzinssatz 1,83 % p. a., Sollzinsbindung 60 Monate

Für beide Darlehensanteile:

Variabel verzinsten Anteil	1,20 %
Fest verzinsten Anteil	1,83 %
Mischzins	1,67 %

Laufzeit für beide Darlehensvarianten jeweils 5 Jahre, tilgungsfreie Zeit 12 Monate, ab 1,67 % p. a. anfänglich kombinierter Zinssatz, Auszahlung 100 %. Bonität vorausgesetzt.

Quelle: Deutsche Bank AG

Deutsche Bank Baufinanzierungskonditionen* Stand 19. Oktober 2021

Nettodarlehensbetrag: 280.000 EUR, Kaufpreis: 350.000 EUR

	Zinsbindung in Jahren	Fester Sollzins in % p. a.	Effektiver Jahreszins in % p. a.	Monatliche Rate in EUR	Zu zahlender Gesamtbetrag in EUR	Laufzeit / Anzahl der Raten
Tilgung 3 %	5	1,50	1,51	1.050,00	340.897,00	27 Jahre, 2 Monate / 326 Raten
	10	1,05	1,06	945,00	324.320,08	28 Jahre, 2 Monate / 338 Raten
	15	1,36	1,37	1.017,33	335.869,02	27 Jahre, 8 Monate / 332 Raten
Volltilgung	5	1,50	1,51	4.925,88	290.720,11	5 Jahre, 0 Monate / 60 Raten
	10	0,94	0,94	2.465,24	293.421,08	10 Jahre, 0 Monate / 120 Raten
	15	1,14	1,15	1.701,76	304.684,89	15 Jahre, 0 Monate / 180 Raten

* Repräsentatives Beispiel für die Finanzierung des Immobilienerwerbs (mit monatlicher Tilgung), Stand 19. Oktober 2021. Finanzierungsbedarf bis max. 80 % des Kaufpreises, nur für Neugeschäft. Bonität vorausgesetzt. Verbraucherdarlehen für Immobilien sind durch die Eintragung einer Grundschuld besichert. Im Zusammenhang mit der Finanzierung fallen zusätzliche Kosten an. Zum Beispiel Notarkosten für die Grundbucheintragung, Kosten für Sicherheitenbestellung sowie Kosten für die Gebäudeversicherung.

Quelle: Deutsche Bank AG

Impressum:

Herausgeber:
Deutsche Bank AG
Taubusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main

Redaktion:
Deutsche Bank AG
Unternehmensbank
Fachbereich Beratende Berufe
Sebastian Löffler (V. i. S. d. § 5 Abs. 2 RStV),
Nadine Koch

Konzeption und Gestaltung:
fachwerk für kommunikation

Wichtige Hinweise:
Trotz sorgfältiger Prüfung der veröffentlichten Inhalte kann keine Garantie für die Richtigkeit der Angaben gegeben werden. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Vervielfältigung, auch auszugsweise, sind nur mit Genehmigung der Deutsche Bank AG erlaubt.

Soweit in dieser Broschüre von Deutsche Bank die Rede ist, bezieht sich dies auf die Angebote der Deutsche Bank AG, Taubusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main.

Die Deutsche Bank AG ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main unter der Nummer HRB 30 000 eingetragen und von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zur Erbringung von Bankgeschäften und Finanzdienstleistungen zugelassen. Aufsichtsbehörden: Europäische Zentralbank (EZB), Sonnemannstraße 22, 60314 Frankfurt am Main und Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn und Marie-Curie-Straße 24–28, 60439 Frankfurt am Main. Vorsitzender des Aufsichtsrats: Paul Achleitner. Vorstand: Christian Sewing (Vorsitzender), Karl von Rohr, Fabrizio Campelli, Bernd Leukert, Stuart Lewis, James von Moltke, Alexander von zur Mühlen, Christiana Riley, Rebecca Short, Stefan Simon.

Die Umsatzsteuer-Identifizierungsnummer der Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main (gemäß Artikel 22 (1) der Sechsten Richtlinie 77/388/EWG vom 17. Mai 1977 zur Harmonisierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft über die Umsatzsteuer) lautet DE114103379.

Sie können den Empfang des Infodienstes jederzeit widerrufen. Bitte senden Sie dazu eine E-Mail an die oben angegebene E-Mail-Adresse.

Redaktionsschluss 19. Oktober 2021

